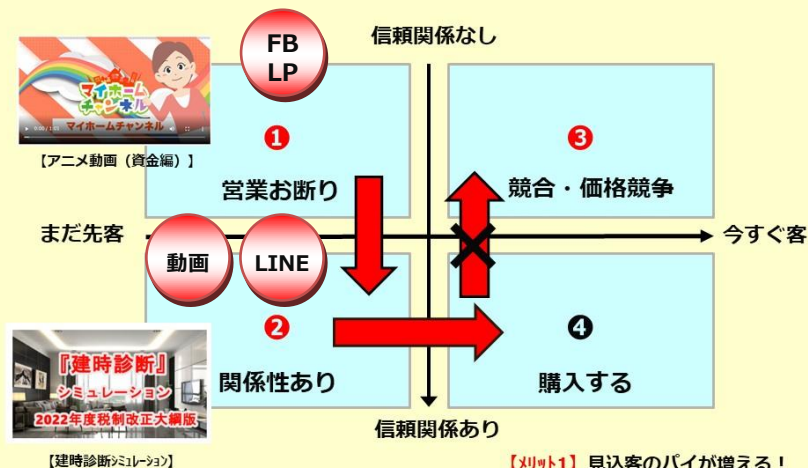


絶対価値：「まだ先客」を「今すぐ客」にできる

相対価値：①⇨②&②⇨④のツールがある

■なぜ、『まだ先客』を狙う？



【メリット1】 見込客のバイが増える！

【メリット2】 将来の競合を事前に排除！

研修教材

- 建時診断シミュレーション
- 建時診断（解説動画）
- 相続診断シミュレーション
- 相続診断（解説動画）
（オプション）
- アニメ動画（住宅資金編）
初期5万円、月額1万円
- 情報提供+相談会案内（LINE）
- 建物・人の情報提供（動画）
- 見込客発掘（FB広告+LP）

個別説明会

